Carátula

SEÑOR PRESIDENTE.- Bien. Corresponde recibir ahora a la delegación de MEGAL S.A.

(Ingresan a Sala los representantes de la empresa MEGAL S.A.)

SEÑOR PRESIDENTE.- La Comisión de Industria y Energía del Senado da la bienvenida a los representantes de la empresa MEGAL S.A. Ante todo, les pedimos disculpas porque debido a que el debate en Comisión del tema que estábamos tratando se prolongó más de lo que esperábamos, los hicimos esperar unos minutos.

Les concedemos gustosamente la palabra.

SEÑOR ARMAS.- Soy Presidente de MEGAL S.A., empresa muy particular, porque si bien la llamamos así, nuestro espíritu -como muchos de los señores Senadores lo saben- es cooperativista.

Antes que nada quiero agradecer a todos los presentes por habernos recibido y decirles que es un honor para todos los accionistas -que constituimos unas 92 microempresas- estar presentes hoy aquí. Pero nuestro espíritu, reitero, es totalmente cooperativista. Además, representamos a miles de recargadores -o microempresas, si así las queremos llamar- a nivel nacional. Esto no es exclusivamente de los montevideanos. En el año 1982, en ocasión de un primer llamado a licitación por parte de ANCAP, nosotros éramos simplemente un gremio, y fue entonces cuando se formó esta idea cooperativista que estamos llevando adelante. Cada diez años -por supuesto, cuando vencen los contratos con ANCAP- siempre tenemos algún sobresalto. Ya lo tuvimos en el año 1982 en el llamado a licitación que nosotros ganamos; luego, en 1992 la lucha fue tal vez más encarnizada, porque en ese momento ANCAP no llamó a licitación sino que hizo una ampliación de mercado con ACODIKE y RIOGAS, que nunca habían envasado garrafas de tres kilos, ignorando la existencia de MEGAL S.A. Ahora, en 2002 estamos otra vez enfrascados en el mismo tema, y si hacemos caso a los comunicados de prensa, vemos que se está clarificando un poquito más y ya nos están reconociendo como una empresa en el mercado.

Nosotros hemos hecho una inversión de U$S 1:607.000. A la mayoría de los presentes -si no a todos- le hicimos llegar una carpeta con la inversión y con lo que tenemos funcionando hoy. El 1º de abril de 2002 empezamos a trabajar y a envasar garrafas y ANCAP nos empezó a suministrar el gas por cañería, porque nuestra planta es abastecida por un gasoducto directamente desde la planta de ANCAP.

Por lo tanto, hoy aspiramos a un trato igualitario en todo el mercado. Nos referimos a un trato igualitario en el sentido de poder trabajar con todo tipo de envases que esté habilitado en el país. No va a ser en igualdad de condiciones, porque ellos llevan en esto 40 años de adelanto -eso tenemos que entenderlo- pero queremos tener las mismas posibilidades para poder crecer y compartir este tema de miles de microempresas que dependen de este asunto. Digo esto, porque tanto en 1982 como en 1992 se pretendía que desaparecieran por equis causas, y por eso nosotros quisimos adecuar nuestra planta a las necesidades más elementales que tenía el país, en el sentido de dar un abastecimiento con más seguridad, abatimiento de precios y eliminación de gases en el medio ambiente, tal como se está haciendo hoy.

En la actualidad, solamente en Montevideo hay 136 recargas habilitadas y en algunos casos hay que hacer vacío de gas para que la garrafa llegue a completarse. Se trata de 136 lugares habilitados que están contaminando el ambiente. Además, está la inseguridad que ocasiona un tanque dado vuelta, ya que anula la válvula de seguridad y ello, en algunos casos, fue una bomba de tiempo. No estoy diciendo que puede ser, sino que fue así, a pesar de extremar los cuidados, de acuerdo con las exigencias del Cuerpo de Bomberos y de la Intendencia Municipal. Pero pasa lo mismo que en todo gremio o trabajo, o sea que puede ocurrir algún accidente. En este caso, como se trata de una materia prima tan combustible, es muy difícil que no ocurra un accidente. Con la inversión que hemos realizado por pedido de la Intendencia Municipal y de la propia ANCAP, podemos empezar a abastecer ya -como lo hemos hecho- a todos los recargadores de Montevideo. Concretamente, me refiero a todos los recargadores habilitados, porque no se nos escapa que debe haber otros tantos clandestinos.

Ahora le dejo el uso de la palabra al contador Pérez Piera, quien va a saber expresar con más claridad que yo cuál fue la meta, cuáles fueron los pasos y cómo hemos ido llegando hasta la fecha.

SEÑOR PÉREZ PIERA.- Como integrante del Directorio de la empresa, puedo decir que he convivido con quienes forman parte de ella durante más de veinticinco años. Esta empresa se formó como cooperativa y luego, en 1982, se transformó en sociedad anónima, a partir de una licitación llevada a cabo por ANCAP. En aquel momento, el ingeniero Tierno sugirió ese cambio de cooperativa a sociedad anónima, aunque como bien dijo el señor Armas, se trata de una verdadera cooperativa integrada por casi cien recargadores. Estas personas tienen un interés común que es el de mantener su fuente de trabajo, además de darle a la sociedad un bien que es muy importante; nos referimos a las garrafas de tres kilos, que son las que llegan al mercado más necesitado.

Fue un gran desafío para nosotros habernos presentado a la licitación que se realizó en 1982 y, tal como dijo el señor Armas, si bien nosotros la ganamos, se declaró desierta en virtud de la situación económica del país, porque en aquel momento se produjo la ruptura de la "tablita". A partir de 1992 sólo tuvimos la posibilidad de envasar las garrafas de tres kilos. A nadie se le escapa que un envasado de microgarrafas de tres kilos resulta antieconómico o, por lo menos, no es tan rentable como la recarga de garrafas de trece o de cuarenta y cinco quilos. No hay que olvidar que el supergas que se vende a los recargadores está al mismo precio que el que se vende al público en general por parte de ACODIKE y de RIOGAS.

En ese sentido, la situación se nos presentó como un desafío, porque se nos dijo claramente que ese era el nicho de mercado que nos correspondía. Con gran sacrificio se asumió esta situación, y este punto debo aclararlo porque significó un endeudamiento individual de U$S 5.000 por intermedio del Banco Comercial en su momento, llegándose luego a cancelar todas las deudas. Asimismo, se pudo comprar un terreno en el que se construyó la planta.

Ahora nos enfrentamos al vencimiento de los contratos a raíz de la denuncia de éstos por parte de ANCAP y, realmente, no sabemos a qué situación podremos llegar en estas circunstancias. Concretamente, no sabemos si hay que hacer inversiones, porque todavía no hemos recibido ninguna información acerca de una decisión oficial. Sí sabemos -porque han cambiado los términos en estos últimos días- que hay una prórroga de noventa días para la toma de una decisión definitiva sobre este asunto. Por otro lado, sabemos que hay un órgano creado recientemente, que es la URSEA, que tiene competencia en la materia, puesto que no solamente ANCAP entiende en este asunto. Sobre esa base estamos a la expectativa de lo que ocurra.

Creo que en esto es de rigor aplicar el criterio de igualdad de oportunidades o, por lo menos, de posibilidades. Sabemos que hay que hacer una inversión adicional con relación a un monopolio privado conformado por ACODIKE y RIOGAS, lo cual resulta obvio. Nosotros conocemos los intereses que con relación a esto hay en juego y, por tal razón, queremos llegar a los Poderes públicos -que es lo que estamos haciendo hoy aquí- para que se aplique la justicia y la igualdad de oportunidades. Aclaro que no pedimos ningún tipo de privilegio, sino que se nos iguale a los demás, ya que los contratos fueron denunciados y, por lo tanto, estamos los tres "en las gateras". Sin embargo, entendemos que tenemos una diferencia con ACODIKE y RIOGAS, porque nosotros hicimos una inversión con capital propio -como dije, con un gran esfuerzo- y, en cambio, esas dos empresas usufructúan un predio que le pertenece a ANCAP. Incluso, a pesar de que se desmiente, sabemos que la profusa publicidad que aparece en televisión y en otros medios de prensa de estas dos empresas, es solventada, en parte, por ANCAP.

Entonces, como puede verse, hay una serie de elementos que nos llevan a pedir que, simplemente, se habilite la competencia y que se nos permita ampliar las posibilidades de nuestro mercado, pudiendo acceder a la recarga de garrafas de trece y de cuarenta y cinco kilos. Asimismo, solicitaríamos que, tal como se ha propuesto por parte de la Dirección de Energía y de otros órganos, se habilite algún envase intermedio, por ejemplo, de nueve kilos. Este tipo de producto implicaría la utilización de un envase más liviano que el de trece kilos y sería más ventajoso para la actual situación de nuestra población.

Por otra parte, queremos dejar establecido que hoy la planta está funcionando de acuerdo con las normas técnicas, de higiene y de seguridad, en lo que tiene que ver con los envases de tres kilos. La aspiración, repito, es ampliarlo para no desaparecer, porque si nos dejaran con el envase de tres kilos, estaríamos condenados a desaparecer en un corto lapso.

Esto es lo que queríamos informar a esta Comisión, como Poder del Estado, a fin de que sepan cuál es nuestra inquietud. Sabemos que existe una política energética -que de alguna manera ha sido definida por el Director Nacional de Energía y por el Ministerio de Industria, Energía y Minería- que es de apertura del mercado, que busca una competencia que le sirva a la población.

SEÑOR ARMAND UGÓN.- Soy también integrante del Directorio de MEGAL. Por mi parte, pondría un poco más de énfasis en la posibilidad de que la empresa no será viable si no se abre el mercado, pues estamos en el sector más pequeño de este último, que representa aproximadamente un 12% de todo el supergás que se vende. Fundamentalmente, estamos actuando en el mercado de Montevideo, que ha de representar un 40% de todo el mercado. Además, trabajamos en un sector en el cual el parque de garrafas estaba muy deteriorado; en realidad, es muy heterogéneo, por lo que estamos realizando toda una labor de recalificación de envases, con certificación de UNIT, lo que es importante. Hemos colaborado en la elaboración de normas para recalificar envases y, en parte, hemos subsistido también con esa labor, que nos sirve en el sentido de que estamos cargando envases seguros. Cabe destacar que también tenemos socios en el interior, que igualmente aspiran a esa parte de mejora del parque de garrafas, tornándolo más seguro.

Para que los señores Senadores tengan una idea, por cada cilindro de 45 kilos que nos venden ACODIKE y RIOGAS, nosotros cargamos quince garrafitas de 3 kilos. MEGAL debe poner en condiciones esas quince garragas; si no están vigentes, debe recalificarlas; si están mal pintadas, debe pintarlas, y si están sucias, tiene que lavarlas. Es una labor muy costosa y, en esas condiciones, en ese segmento del mercado resulta imposible subsistir. Necesitamos tener algún otro aliciente económico, en el sentido de cargar algún otro tipo de garrafa.

Nuestra política ha sido la de estar dispuestos, si es necesario, a solventar algunos gastos de las garrafas de tres kilos; es decir, que nos sirva el envasado de otro tipo de garrafa para cubrir algunos costos de la de tres kilos. Esto sería para abaratar, como lo hemos hecho hasta ahora. Concretamente, hemos logrado un 15% en el abatimiento del precio relacionado, es decir, el que se llena por el sistema de volteo de cuarenta y cinco kilos con el sistema de recambio que estamos imponiendo, que es similar al de trece kilos. Actualmente, los precios al público son menores en un 15%.

SEÑOR HEBER.- Ante todo, en nombre de la Comisión, quiero agradecer vuestra presencia aquí, pues somos nosotros los que debemos agradecerles a ustedes su presencia, y no a la inversa.

Confieso que hace relativamente muy poco tiempo que sé de esta situación. Hace muchos años que estoy en esta Casa; he sido Diputado y ahora soy Senador, pero realmente no sabía de la situación real, ni del control del mercado o del oligopolio que, de alguna manera, están sufriendo. Verdaderamente, me parece increíble esa situación. Digo esto, sobre todo, teniendo en cuenta que se denuncian los contratos y se empieza a hablar de ideas que, por nuestra parte, miramos con cierta preocupación.

Realmente, me parece que es elemental lo que están pidiendo los empresarios. De cualquier modo, como no debemos ahora emitir opinión, sino formular preguntas a la delegación que hoy tenemos el gusto de recibir, me gustaría saber, ante todo, si están en condiciones de competir en toda la gama, o sea, en la de trece kilos y en la de cuarenta y cinco kilos.

Señalo esto porque hay ideas por ahí -digo "por ahí" porque no me gusta asignarlas, ponerles color ni autoría- de hacer un proceso gradual que me parece notoriamente injusto.

Entonces quisiera saber si quienes nos visitan, como empresarios, están en condiciones de competir en toda la gama. Eso es lo que me interesa porque, en definitiva, el gradualismo que se maneja por ahí, me parece que genera una tutoría que es inaceptable desde todo punto de vista. Siempre hay quien dice que hay que ayudar y que no debemos invitarlos a que den un paso más allá de lo que se puede; que la capacidad de los empresarios es puesta en duda o que no los larguemos a la competencia lisa y llana puesto que quizás no sea factible que puedan sobrevivir. En fin, se da todo ese tipo de razonamiento que se hace con un alto grado de racionalidad, pero en el que considero que detrás hay un alto grado de injusticia en función de no creer en que quienes nos visitan pueden ser más eficaces y eficientes que la competencia.

Pese a que advierto que asienten con la cabeza, formulo la pregunta concreta para que la respuesta quede registrada en la versión taquigráfica. ¿Pueden ustedes, como empresarios, competir en igualdad de condiciones con RIOGAS y con ACODIKE?

SEÑOR ARMAS.- Nos hemos preparado para poder competir en igualdad de condiciones en todos los envases y áreas. Nuestra planta fue pensada y está armada en un lugar ubicado muy cerca de ANCAP, para poder ser abastecidos por gasoducto y así no necesitar de camiones-tanque, pese a que también tiene cargadero y descargadero para éstos últimos y para salir al exterior o a fin de traer gas -en caso de cualquier rotura o avería que se registre en el puente de medición o en la cañería- con camiones-tanque, para descargar y llenar nuestro tanque.

Es cierto que no podemos pensar que somos igual que ACODIKE o RIOGAS, pues ellos tienen cuarenta años en el mercado y hoy disponen de cinco tanques grandes, mientras que nosotros disponemos de uno solo. Tampoco podemos pensar que uno nace y ya es grande; yo nací chico y seguiré siéndolo, pero con un espíritu como el de cualquier ser humano. Esto nos llevó a todos -aclaro que no es una idea mía exclusivamente, pero así lo entiendo desde que llegué, digamos, al supergás en 1968- a comprender las injusticias que ocurrían en este sistema de comercio, por lo que, entonces, debíamos dar otro paso no en nuestro beneficio exclusivamente sino en el del consumidor final. Digo esto porque llevamos el cooperativismo adentro y cuando alguien venía y nos pedía un kilo de gas -porque no tenía plata para cargar tres- advertíamos que ese kilo de gas se lo cobrábamos más caro que el de la garrafa de tres, es decir, en el caso del que podía más. ¿Por qué? Porque nosotros en aquel momento recibíamos el gas de ACODIKE y no de RIOGAS. Quiero dejar en claro que no estoy acusando a este último a ACODIKE así como tampoco a ANCAP; quizás sea una culpa general, es decir, de todos nosotros y hasta del Estado, por no velar por esas injusticias, así como de nosotros por no denunciarlas con más altura. Si nosotros comprábamos diez cilindros de cuarenta y cinco kilos -que venían a ser 450- al mismo precio que doña María, a la que le llevan una garrafa de trece kilos a un décimo piso, quiere decir que nos cobraban el kilo al mismo valor. Quiere decir que nosotros, a esa gente más necesitada, que dejó el Primus para comprar una garrafa de tres kilos, le teníamos que sumar en el precio, el valor agregado de nuestro trabajo y nuestra ganancia. Por lo tanto, viendo esta injusticia, pedimos a ACODIKE y al Directorio de ANCAP que nos hicieran una bonificación comercial para trasladarla al consumidor final -estoy hablando de alrededor del año setenta; no vamos a echar las culpas a los que están en este momento- pero no nos escucharon. A pesar de que hemos hecho varias gestiones como gremio, no nos escucharon. En este sentido, fue muy claro el contador Pérez Piera -porque fue a él a quien le tocó trabajar en esa Cooperativa- pero tampoco hemos conseguido el eco que venimos buscando.

En el año 1982, cuando se llamó a licitación, no fue pensando en que el gremio o la Cooperativa se podía presentar, porque aquello parecía que tenía nombre y apellido, ya que se decía que se llamaba a licitación a dos empresas en competencia a nivel nacional y que tenían que estar presentes en todas las ciudades de más de 5.000 habitantes. A su vez, se establecía que había 90 días para presentarse. Nosotros nos presentamos -pudimos realizar la oferta en 90 días- y aparentemente era la mejor propuesta dado que el Directorio de aquel momento estableció que se tendría en cuenta como un factor positivo el hecho de que las compañías presentaran en sus pliegos el mayor número de recargadores habilitados por las Intendencias respectivas.

El tema es que hoy nosotros estamos en condiciones de poder envasar de tres kilos -como lo estamos haciendo- de trece y de cuarenta y cinco, y en algún momento podremos comprar un tanque y dar un abastecimiento al interior a granel. Hablo del interior porque se da un caso, en este momento, en el departamento de Tacuarembó -allí tenemos dos accionistas- donde debido a un accidente que hubo a finales del año pasado, el Intendente quería que no se cargara más dentro de la ciudad sino que se hiciera en un lugar seguro fuera de ella. Podría existir, entonces, la posibilidad de abastecerlo o de que los propios recargadores de Tacuarembó se integraran, como hacemos en Montevideo, y nosotros les daríamos todo el apoyo que estuviera a nuestro alcance.

Esto es lo que quería exponer, así como destacar que nosotros pensamos tanto en el recargador y el usuario del interior como en los de Montevideo, y siempre fue así. Cuando resolvimos bajar el precio un 15% fue cuando entramos en el mercado. Si llegamos a tener un mercado más amplio que nos dé posibilidades de abatir el precio, también lo haremos, ya que nuestro espíritu -reitero- es cooperativista: no sólo hace al comerciante sino también al consumidor final.

Nada más. Muchas gracias.

SEÑOR ARMAND UGÓN.- Quería destacar que hoy en día se está dando la situación de que en las recargas se está vendiendo supergás en la modalidad de tres kilos a partir del tubo de cuarenta y cinco kilos, para envasar por volteo, y se está vendiendo la garrafa de MEGAL por recambio. A su vez, cada agente distribuidor, en las distintas zonas de Montevideo, tiene dos abastecedores, por lo que ni siquiera el local se puede identificar con un único logo. Actualmente, nosotros tenemos la posibilidad de cargar la de cuarenta y cinco kilos para abastecer a nuestros propios clientes. Esa idea de la Intendencia y de ANCAP en cuanto a eliminar la recarga por volteo ya debería hacerse efectiva, a fin de erradicar el riesgo que se produce con el tubo de cuarenta y cinco kilos. Hoy en día nuestros agentes tienen que comprar también a las otras empresas un tubo de cuarenta y cinco kilos -son quince garrafas de 3 kilos- que es mucho más fácil que cargar una garrafa de tres kilos y mucho menos costoso.

Se necesita espacio y lo tenemos, ya que contamos con tres hectáreas. Además, es bueno señalar que tenemos una empresa saneada: no le debemos a la Corporación Nacional para el Desarrollo, al Banco de la República, al BID ni a nadie. Los más de 90 socios estamos dispuestos a hacer un nuevo aporte y, por supuesto, recurriremos a algún proyecto de inversión. Pienso que presentando nuestros argumentos, podemos hacerlo viable en un segmento del mercado que ya no va a ser sólo el que utiliza la garrafa de tres kilos, sino uno mucho mayor. Es claro que no comenzaremos con un 20% o un 30%, sino más modestamente, con un porcentaje menor, aunque la idea es crecer.

SEÑOR PÉREZ PIERA.- Si bien ya han contestado los compañeros, quiero responder también en forma afirmativa. En la recarga de garrafas de tres kilos no ha habido ningún tipo de problemas y se está realizando de manera inobjetable desde el punto de vista técnico, con todos los controles que ha habido. Como bien decía el compañero, realizar la recarga de cuarenta y cinco kilos y de trece kilos, simplemente sería una ampliación, con el mismo cometido y las mismas funciones. Además, como bien se manifestó, con esas garrafas se simplifica la tarea. Por tanto, reitero, no habría inconveniente alguno.

En cuanto a la inversión, entiendo que es un tema menor frente a las posibilidades que tenemos.

SEÑOR PRESIDENTE.- Agradecemos la presencia y la información brindada por los representantes de MEGAL S. A., con quienes nos mantendremos en contacto.

Se levanta la sesión.

(Así se hace. Es la hora 12 y 27 minutos)